REVUE DE VITICULTURE

LA CHAMPAGNE EN 1932 (1)

Le Commerce et l'Exportation

Importance de l'Exportation

J'aborderai maintenant le côté économique et commercial du problème champenois. C'est ici que l'interprétation même des chiffres est le plus éloquente. Nous voyons nettement l'origine, l'aspect, l'évolution de la menace qui pèse sur toutes les régions françaises productrices de vins de qualité.

Pour faciliter l'examen, j'ai mis sur un même tableau les courbes que dessinent les expéditions en France, les exportations et le volume total des expéditions.

Au préalable, la remarque suivante donnera la physionomie du marché des vins de Champagne.

En France, la vente porte pour une faible partie sur des vins de cuvées de très grand choix, vins d'année et pour la majeure partie sur des vins de qualité plus courante.

A l'étranger, par contre, la vente porte presque exclusivement sur des vins de cuvées réservées, vins d'année.

Ainsi en France, d'un côté, une clientèle relativement large, régulière, plus à portée des producteurs, connaît les qualités de nos vins, mais son pouvoir d'achat est limité.

A son côté une clientèle d'élite, peu nombreuse par conséquent, apprécie et peut acheter les vins les plus chers.

A l'étranger, disséminée dans une quantité de pays les uns voisins, les autres très éloignés, une clientèle de connaisseurs apprécie et désire acheter les vins les plus rares — même si ces vins voient leurs prix grevés de frais de transport considérables.

Ce marché se compose d'une foule de débouchés très différents selon les mœurs mêmes, selon le climat, selon l'art culinaire même de chaque pays.

Il a fallu un long travail, de nombreux et fréquents voyages pour chercher les clients et maintenir une propagande souple, judicieuse, adaptée aux circonstances de temps et de lieu.

(1) Voir *Revue*, n° 1981, pages 373 et suiv.

Composé d'une manière aussi variée, ce marché d'exportation est très difficile à contrôler ; il est très sensible car l'élite de chaque pays est impressionnable et subit en premier les contre-coups des mesures économiques ou des mesures politiques que prennent les gouvernements.

Et ici voyons l'œuvre des négociants en vins de Champagne compléter le travail des viticulteurs. Assurés, nous l'avons vu, d'une production aussi belle et régulière que possible, les négociants tiennent un rôle indispensable en maintenant les débouchés nécessaires si variés dont l'ensemble est la source de la richesse commune de la région.

Avant la guerre, les chiffres sont les suivants :

Période	Expédié à l'Etranger	Total des expéditions
	(bouteilles)	(bouteilles)
1860-1869.....	10.052.651	12.997.923
1870-1879.....	15.655.699	18.431.112
1880-1889.....	17.638.830	20.686.710
1890-1899.....	19.605.486	25.197.521

Année	Expédie en France	Expédié à l'Etranger	Total
	(bouteilles)	(bouteilles)	(bouteilles)
1900.....	7.426.794	20.628.251	28.055.045
1901.....	7.894.212	20.311.228	28.205.440
1902.....	9.335.412	22.523.746	31.859.158
1903.....	9.808.774	21.084.881	30.893.655
1904.....	8.864.947	19.845.852	28.710.799
1905.....	11.714.404	23.876.731	35.591.135
1906.....	10.114.548	23.056.847	33.171.395
1907.....	11.522.272	22.212.346	33.734.618
1908.....	12.713.024	19.992.314	32.705.338
1909.....	13.120.946	26.173.580	39.294.526
1910.....	15.517.879	23.066.523	38.584.402

Pour les résumer, les moyennes sont les suivantes :

Période	France	Exportation	Total
	(bouteilles)	(bouteilles)	(bouteilles)
1900-1904.....	8.666.027	20.878.791	29.544.849
1905-1909.....	11.837.038	23.062.363	34.899.402

Voici la physionomie du commerce champenois.

Certes, les pays acheteurs ont des taxes d'importation et par surcroît le transport crée entre nos vins et ceux des pays producteurs une différence. Celle-ci est très justifiable et très normale.

De même que les Français connaisseurs apprécient à l'occasion les crus de Moselle, du Rhin, de Hongrie, de Grèce, d'Italie, d'Espagne, de Portugal, nous voyons partout en Grande-Bretagne, en Belgique, en Suisse, en Europe Cen-

trale, en Russie, en Scandinavie, en Amérique du Sud, en Amérique du Nord, des élites au goût développé et à l'esprit critique apprécier les vins de Bordeaux, les vins d'Alsace, les vins d'Anjou, les vins de Bourgogne, les vins de Champagne.

C'est un échange qui ne nuit en rien à la consommation quotidienne des boissons nationales. C'est un échange heureux de produits de qualité où chacun trouve son compte. Chaque Etat perçoit des revenus modérés et certains, les désirs des consommateurs sont satisfaits et les producteurs bénéficient dans toutes les régions de la stabilité d'un travail honnête et considéré.

Survient la guerre. Brutalement, le désastre ferme les frontières chez les uns. Chez les autres, justement inquiets, affolés de la proximité d'une lutte mondiale, les clients ne songent plus à acheter. Surtout, la Champagne a, depuis septembre 1914 jusqu'à octobre 1918, les honneurs redoutables du communiqué quotidien des armées. Les vignes, les caves, soumises aux phases de la guerre, sont occupées puis restent la cible des obus et des bombes aériennes. Reims est en première ligne, Ay, Epernay s'y trouvent de plus loin, mais en 1918, on se bat dans les bois d'Hautvillers ; de Verzy, le chef de la 4e armée surveille le secteur des Monts de Champagne. Conditions peu propices au commerce ! Cependant il faut vivre. Comme les vignerons, les négociants, les cavistes ont eu un magnifique effort. Confiants, tenaces et travailleurs, ils ont tenu.

Après la guerre, quelle est la situation de la région champenoise au point de vue commercial ?

En France : la clientèle possible est plus à portée ; elle a un pouvoir d'achat bien réduit, mais c'est auprès d'elle qu'il est logique de reprendre les efforts.

A l'étranger : la Russie est pratiquement disparue dans un effondrement politique et économique complet. Les Etats-Unis d'Amérique du Nord, dans un acte d'un absolutisme et d'un rigorisme choquant aux esprits latins, ont commis ce qui nous est une aberration collective d'esprit. Tous le déplorent, mais le fait est là. Le vin est banni, le viticulteur est un indésirable, un contrevenant, sinon un criminel.

A côté de ces deux principaux marchés, comment ont évolué les autres pays et que peuvent faire les pays nouvellement venus ou revenus à l'indépendance ?

Les événements politiques ont influé sur l'économie intérieure de tous, les budgets sont difficiles, tous les gouvernements, pour des motifs très divers, sont à la recherche des ressources plus grandes. Taxes internes, impôts nouveaux s'ajoutent les uns aux autres. Jusqu'à un certain point toutes les branches de l'activité commerciale sont également et partout atteintes.

Mais c'est alors que se fait jour une conception très dangereuse. Nous voyons se séparer peu à peu les industries et les commerces, d'une part, ceux relatifs aux produits courants, plus importants en volumes qu'en valeur intrinsèque. D'autre part, ceux relatifs à des produits de valeur plus grande dont l'utilisation ou la consommation sont plus restreintes dans chaque pays. On en arrive même parfois à dire de ces derniers : ce sont un luxe inutile. Les temps sont difficiles. Il est inopportun, il est malséant, il est indécent d'acheter, de ven-

dre, de produire des articles de qualité. Proscrivons la mode, les arts, point besoin de meubles artistiques, point de vins de choix. L'égalité pour tous par le niveau le plus bas, sinon le plus vil ! prônent certains.

Mais alors : les artisans, les petits ouvriers, les petits propriétaires, les viticulteurs, que deviendront-ils ? Dans l'erreur d'une centralisation, d'une quasi caporalisation rêvée des industries et du commerce, on les oublie, on veut les opposer, les diviser, et en attendant on les ruine.

Heureusement en France, ces idées se heurtèrent au bon sens de tous les citoyens. Notre pays est celui où, loin d'un matérialisme outré, tous apprécient les satisfactions de l'esprit. L'art, la musique, la littérature n'ont-elles pas en France de tout temps leur pays d'élection et ne contribuent-elles à son renom universel ?

Dans le domaine particulier qui nous concerne, l'idéologie erronée, jointe parfois sournoisement aux nécessités budgétaires, demandait à être combattue. Ce fut dans l'ordre intellectuel l'œuvre de propagande générale d'hommes éminents et lettrés : Paul de Cassagnac, Curnonsky, Paul Reboux, Constantin Weyer et tant d'autres. Dans le domaine de l'hygiène générale, les médecins les plus autorisés prirent la défense du vin suivant les conclusions de Pasteur.

Par ailleurs, cette atmosphère d'incertitude et de lutte exigeait du commerce champenois une adaptation et des efforts nouveaux. L'organisation collective se développe. Unis à toutes les régions viticoles, puis étendant leurs efforts à toutes les nations productrices, les membres de la Ligue des adversaires des prohibitions travaillent au mieux des circonstances pour la défense du vin et surtout au fond, Messieurs, pour le principe du respect des libertés individuelles.

Le Syndicat des Négociants en vins de Champagne a l'honneur de voir son Président appelé à diriger les travaux de la Commission d'Exportation des Vins de France, tous reconnaissent du reste à la Champagne le mérite d'une organisation judicieuse pour le développement et la reprise du commerce extérieur. Les autres régions de vins de choix s'y associent de la manière la plus heureuse.

Les résultats de ces efforts concertés apparaissent dans la marche du commerce des Vins de Champagne. L'exportation de 1921 à 1925 commence à reprendre une progression qui donne l'espoir de réparer les méfaits de la guerre.

1920	12.850.405 bouteilles	1923	14.118.277 bouteilles
1921	6.659.496 —	1924	14.689.604 —
1922	9.078.383 —	1925	15.629.408 —

En France, durant cette même période d'après-guerre, que voyons-nous ? La clientèle est plus proche si elle a subi plus gravement les contre-coups de la lutte. Plus facile à suivre aussi. Les ventes en France des cuvées champenoises, pouvant sortir à un prix modéré, se développent et leurs chiffres se relèvent plus vite que ceux de l'exportation. Les statistiques sont les suivantes :

1920	8.351.367 bouteilles	1923	17.901.390 bouteilles
1921	5.884.377 —	1924	15.514.034 —
1922	9.465.717 —	1925	20.537.877 —

Mais si le volume présente cet accroissement, n'oublions pas que la valeur est plus limitée que celle des ventes à l'exportation.

Ainsi pendant que le vigneron, le petit propriétaire fait son effort de reconstitution, le commerce (et les négociants sont aussi propriétaires) a fait largement aussi sa part de travail commun.

Les stocks, durant cette période, ont permis à la vente de suivre la clientèle sans la laisser se déshabituer de nos vins, les stocks ont amorti le décalage fatal entre les plantations et le moment de leur production.

Depuis 1925 environ, la situation économique change complètement et voici apparaître le phénomène de la crise qui nous préoccupe tous dans les régions viticoles.

L'évolution en Champagne peut se résumer ainsi :

Un ensemble de mesures douanières restrictives s'ajoute à la fiscalité intérieure de beaucoup d'Etats. Par ailleurs, à partir de 1930, le mouvement s'accélère du fait que l'ensemble des nombreuses clientèles d'élite est atteint par le marasme général économique.

Les droits de douane ont évolué de la manière suivante ::

	Droit Or d'avant-guerre par bouteille	Valeur actuelle en Franc	Droit actuel par bouteille
	—	—	—
Espagne	1,70	8,50	40,00
Angleterre	0,78	3,90	16,00
Autriche	2,60	13,00	34,00
Portugal	2,20	11,00	60,00
Belgique	0,50	2,50	9,20
Roumanie	3,45	17,25	100,00
Tchéco-Slovaquie	2,60	13,00	44,00
Pologne	4,00	20,00	37,00
Argentine	1,40	7,00	24,00
Brésil	7,00	35,00	70,00

La répercussion dans chaque pays ne tarde pas à se faire sentir et nous voyons l'arrêt du mouvement de reprise dessiné jusqu'alors par les expéditions, puis la chute brutale.

Nous arrivons en 1932 à un chiffre inférieur à celui de 1921 et même à celui de 1854.

1926	14.698.853	bouteilles
1927	13.046.690	—
1928	12.513.949	—
1929	14.238.159	—
1930	9.419.415	—
1931	6.603.448	—

En somme, le fait brutal est patent : l'exportation revient à la situation de la guerre. L'effort fait par le commerce champenois est presque annulé.

Cependant, le commerce durant cette période n'a pas cessé de lutter, il n'a pas non plus négligé de penser à la nécessité vitale de collaborer avec le vigneron. L'union des deux se maintient et tous deux, en accord, ont pris toutes les mesures qu'il était de leur pouvoir. Tout d'abord à la production les récoltes, dont nous avons vu les variations, ont pu être achetées. Nous voyons les stocks, tenant compte bien entendu des fluctuations des récoltes, augmenter peu à peu d'importance, puis leur courbe montre bien l'immobilisation formidable. La récolte est logée, c'est un point ; mais nous arrivons ainsi à un blocage massif, pourrait-on dire. En d'autres régions aussi, malheureusement vous connaissez tous les inconvénients certains de situations analogues. Les prix d'achat des récoltes ont été très bas. Pour les négociants, cela représentait, venant après la guerre, un effort énorme et ce n'était pourtant qu'une bien maigre rémunération pour le vigneron. Ce dernier arrivait tout juste à vivre d'une année à l'autre. Tous les deux anxieux vivent confiants d'un espoir tenace.

Puisque les marchés extérieurs sont fermés, que faire pour gagner le temps nécessaire à négocier, à travailler à la réouverture de ces débouchés ? Intensifier la vente en France par tous les moyens possibles ?

C'est ce que font les Champenois. Nous voyons le volume des ventes en France à partir de ce moment dépasser franchement la courbe des exportations. Les chiffres sont les suivants

1925	20.547.877 bouteilles	1929	13.146.037 bouteilles
1926	17.527.436 —	1930	15.207.429 —
1927	8.169.248 —	1931	16.238.424 —
1928	11.310.848 —		

Mais la clientèle française ne consent à payer qu'un prix très modéré, suffisant pour les cuvées courantes, mais les vins d'années restent dans les caves, les recettes ne sont pas proportionnées au volume et nous pouvons dire que la vente en France ne suffit pas. Cela, du reste, ne fait que confirmer la situation de la Champagne depuis les temps les plus reculés, vous le savez.

Le commerce total, malgré tous ces efforts, subit des variations brusques et profondes, il retombe en volume au niveau de 1872 et de 1893, mais la vie est autrement onéreuse qu'à ces époques.

Unis dans le travail en commun, les vignerons collaborent eux aussi à l'effort commercial en France ; les dernières récoltes ne peuvent toutes être absorbées immédiatement et il faut pour vivre sortir tous les jours de l'argent nouveau. Alors ? D'une part essayer de vivre au plus juste avec le prix de ce qui a pu être acheté ; d'autre part, essayer de vendre le reste à l'état de vin de pays, sans attendre le développement naturel des caractéristiques du champagne.

Mais alors le vigneron se heurte à la difficulté suivante : le vin jeune est très variable suivant les crus, suivant les années ; il faut tout de même un minimum de matériel vinaire et le climat de la Champagne ne lui laisse guère de répit dans les vignes, pour exécuter les travaux de la cave.

Tous le savent bien et les syndicats, les propriétaires, tous sont unanimes pour ne voir là qu'un palliatif très temporaire, très imparfait. Le débouché normal de la récolte, c'est le commerce — et c'est l'exportation.

Gravement ému par la situation critique au milieu de laquelle se débattait le vignoble et le commerce de Champagne, M. Charles Magny, préfet de la Marne, tint à apporter son bienveillant et puissant appui aux viticulteurs et négociants champenois. Au début de l'année 1931, il prit l'initiative de constituer une Commission de propagande et de défense du vin de Champagne composée de producteurs et de commerçants heureusement unis pour la défense de leurs intérêts communs. Ceux-ci, d'entente avec le Conseil Général, étudient les mesures qu'il était loisible d'appliquer dans le cadre de la région. En effet, nous allons tout droit au danger menaçant de la dépopulation, danger autrement grave que tous pour le pays entier.

A titre d'exemple : en 1921, une ville connue du vignoble marnais qui n'a pas souffert de la guerre par suite de son éloignement relatif de la zone de feu (40 kilomètres) comptait 3.100 habitants. — En 1926, le recensement accusait 2.600. Dans cette même commune, 15 familles de 7 enfants ou plus n'ont donné aucun travailleur à la vigne. — Une vingtaine de petits propriétaires pères de 2 ou 3 enfants pouvant les établir sur place sont seuls maintenant à exploiter péniblement leur bien. La vigne champenoise et les grands crus marnais, orgueil de la France, se meurent.

En 1932, tels nous apparaissent les efforts qui ont été faits et les dangers qui menacent. Le vigneron, le commerçant, les pouvoirs régionaux ont fait tout leur possible. — Que reste-t-il à faire ?

Dans l'exposé commercial de ce rapport, il apparaît que les efforts champenois ont porté sur toutes les négociations faites par le Ministère du Commerce. Les facteurs politiques jouent un rôle essentiel dans les accords diplomatiques, mais il en est d'autres. C'est l'industrie, c'est l'agriculture, ce sont les finances.

Dans le cas des Vins de France, l'exportation a subi des entraves qui, récemment encore, semblent bien avoir été dues, en une certaine mesure, à des représailles contre un prétendu protectionnisme excessif de nos négociateurs et parmi eux les services de l'Agriculture ont été exposés à ses critiques. Il ne faut pas déformer ni exagérer les faits. Au point de vue viticole, comme au point de vue général, les intérêts des exportateurs peuvent être conciliés avec ceux de la production nationale intérieure. Tous seront d'accord sur ce point s'ils connaissent exactement les faits et les examinent sans parti-pris, sans idée préconçue.

Il ne faut pas que l'agriculture ou que le commerce agisse séparément, isolément, il faut les unir étroitement.

Il faut aussi que dans les Commissions d'experts participant aux négociations avec l'étranger, les documents utiles soient fournis à temps, et allier la fermeté et la courtoisie. Dans un échange de vue, la discussion calme n'est pas la marque d'une animosité de nation à nation, au contraire, une estime réciproque contribuera, basée sur la connaissance exacte des faits, à rapprocher les négociateurs français et étrangers, pour le bien de tous.

Le protectionnisme français n'est pas outrancier, n'est pas agressif, il est même très modeste à côté d'autres pays. Il n'est pas agressif, mais il ne faut pas qu'il puisse sembler en avoir l'air. A ce point de vue, les mesures de

contingentement diverses auraient pu, peut-être, dans certains cas, ne pas être appliquées sans délai aucun, ou rétroactivement. Ceci ajoute fâcheusement, dans l'esprit d'étrangers pas toujours renseignés, un caractère de discrimination entre pays proches et pays éloignés. Tout cela est regrettable, alors que sur le fond de la question tous seraient d'accord facilement. Voyons les statistiques du commerce général :

En tonnage, le commerce général de la France a été le suivant durant la période 1928-1932 :

Année	Importations	Exportations	Balance en déficit
1928	49.339.407	41.125.930	8.213.477
1929	59.447.195	39.888.775	19.558.420
1930	60.920.191	36.680.192	24.239.999
1931	58.095.899	30.329.434	27.777.465

En argent, le commerce général a été pendant la même période le suivant, en milliers de francs :

Année	Importations	Exportations	Balance
1928	53.435.552	51.374.729	2.060.823
1929	58.284.624	50.072.348	8.212.276
1930	52.510.812	42.835.221	9.675.591
1931	42.199.302	30.421.327	11.777.978

La France sort plus de milliards qu'elle n'en voit entrer.

Entre 1928 et 1932, les importations étrangères ont certes diminué en milliards de 21 % ; mais elles ont augmenté en tonnage de 17,75 %. Pour la France, l'infériorité s'accroît à la fois en valeur et en tonnage.

Cela prouve que l'étranger n'a cessé d'importer à des prix toujours plus bas et dans une proportion plus grande en France.

Les prix de la tonne d'importation et d'exportation sont les suivants, en francs :

Année	Tonne d'importation	Tonne d'exportation	Différence défavorable à la France
1928	1.083	1.249	166
1929	980	1.255	275
1930	862	1.168	306
1931	726	1.003	277

L'effort de compression des prix est évident de part et d'autre mais l'écart se maintient de 1928 à 1932 à 33 % pour la tonne importée, à 20 % pour la tonne exportée.

Ainsi la France a besoin d'une protection judicieuse dans le domaine des produits courants. L'étranger a besoin de négocier avec la France pour y écouler ses produits, mais alors il ne faut pas hésiter dans le domaine de l'exporta-

tion à faire ouvrir les portes aux produits de qualité français. Ce sont ces produits, ces industries qui constituent l'originalité de la France, son entité économique. Des tas d'autres nations produisent du blé, du charbon, du fer, des produits chimiques, des vins ordinaires ; mais aucun pays ne produit comme la France des tapisseries, des dentelles, des ameublements, des soieries, des robes, des vins de Bordeaux, de Bourgogne, de Champagne. Ce sont ces industries, toutes d'exportation, qui créèrent le prestige du pays. Ce sont elles qui font vivre des millions d'artisans traditionnalistes dans le progrès, des milliers de vignerons, de cavistes, de verriers, d'employés, de négociants.

Les viticulteurs français, qu'ils soient de Béziers ou de Reims, d'Epernay ou de Bordeaux, sont tous d'accord pour une défense juste et raisonnable du marché intérieur. Mais il n'y a là rien d'incompatible avec la nécessité vitale d'exporter des vins de qualité plus rare, au goût caractéristique, qui ne concurrencent pas les intérêts très respectables des boissons nationales de l'étranger. Il faut, semble-t-il, élargir pour cela le cadre des négociations non seulement sans parti-pris mais avec une exacte connaissance des possibilités d'achat en France de certaines spécialité étrangères, une juste appréciation de la protection nécessaire à l'Etranger des spécialités françaises.

Il n'y a pas concurrence ni opposition, l'une est le complément de l'autre dans le commerce général. Loin d'un libre échange absolu et loin d'un protectionnisme farouche, il faudrait une politique de larges accords où le commerce doit être écouté avec l'agriculture pour traiter de ces spécialités.

Dans une période de protectionnisme à outrance, n'est-il pas remarquable que la Champagne soit unanime dans son désir insistant de développer librement des relations amicales avec tous les pays.

Voici une contrée qui de tous temps a été le théâtre d'invasions, de champ de batailles des nations. Elle pourrait, à bon droit, semble-t-il, se cantonner dans un nationalisme étroit, n'y voir que la nécessité d'une intransigeante protection.

C'est qu'en Champagne, à côté des sinistres accumulés par les guerres, tous ont pu voir le urix de l'amitié, le concours pratique des peuples sans marchandage alors au profit de la France.

Aux côtés des Français, la vallée de la Marne ne vit-elle pas les exploits de la brigade marine américaine à Belleau ; Canadiens et Néozélandais s'illustrèrent dans les bois de Reims à Marfaux. En cultivant les vignes d'Hautvillers d'où Alan Seeger partit, l'un des premiers engagés américains, ne sommes-nous pas au centre des champs où tombèrent glorieusement, au pied du mont de Bligny, de nombreux Italiens du Corps Albricci ? — Epernay dans ses armoiries n'a-t-il pas la « croce di guerra » ? — Et en Argonne, les bois de la Chalade, ne furent-ils pas le témoin des exploits des frères Garibaldi ? les bois de Montfaucon, ceux de la Rainbow-Division ? Solidarité féconde qui peut nous donner exemple en bien d'autres domaines.

Et alors n'est-il pas tout naturel ce souci constant des relations internationales ?

N'est-ce pas un Champenois du vignoble d'Oger, M. Léon Bourgeois, qui,

après ses travaux à la Cour Internationale de La Haye, fut le promoteur de la Société des Nations, tentative d'un idéal si noble et dépassant presque les conceptions humaines ?

∴

La conclusion de cet exposé sera celle-ci : gardons-nous des erreurs dues à la dispersion des efforts entre viticulteurs, négociants, industriels — apprenons à nous connaître. — La protection dispersée, non concertée selon un plan d'ensemble, aboutit à un véritable blocus continental. Dans l'ordre économique, entravant tout échange, elle rend précaire toute négociation et ne fait qu'aviver la susceptibilité et l'excitation des esprits en chaque pays.

Gardons tous, du Nord au Midi, le sens de l'équilibre, le sens de la mesure, force éternelle des civilisations méditerranéennes.

Conservons surtout dans chaque région les caractères propres de nos vins — le contraire serait difficile et vain, c'est le meilleur atout des régions de crus.

Cette individualité fait que, ne se concurrençant absolument pas, ni entre régions françaises ni entre régions de crus étrangers, toutes peuvent s'entendre et travailler en commun à la recherche de la grande clientèle éparse dans l'étendue du monde.

Bertrand Chandon Moët.

ACTUALITÉS

Situation viticole et vinicole du Languedoc (E. F.). — Situation du marché, sorties, stocks et consommation des vins pendant le mois de mai 1932 (E. A.). — Coopératives de vinification : obligation d'apporter de vendange (A. D.).

Situation viticole et vinicole du Languedoc. — Quoique la température se soit relevée dans la journée, les nuits restent encore fraîches et les orages continuent à se former presque tous les jours dans quelque région du Midi. Pourtant, depuis l'important et très étendu orage du 5 courant, qui a détruit une partie de récolte, nous n'avons pas eu de grêle.

Il pleut souvent, ce qui fait craindre le développement du Mildiou qui est à l'état latent un peu partout.

Le matin, il y a de la rosée, le soleil brille ; mais dans l'après-midi, les nuages couvrent le ciel et des orages locaux se forment.

Dans la journée du 14 courant, il a plu pendant presque toute la journée et jusqu'à la nuit, dans tout le département de l'Hérault, avec par moments de fortes averses orageuses.

Nous avions eu quelques printemps pluvieux, quoique rares ; mais jamais les pluies n'avaient persisté pendant tout le mois de juin, comme cette année.

Ce qui nous étonne, c'est que, avec cet état constant d'humidité dans l'atmosphère, les attaques de Mildiou ne soient pas plus étendues que ce qu'elles sont.

L'absence de chaleur est certainement jusqu'à maintenant la préservatrice des maladies cryptogamiques. Mais, il est maintenant une cause grave, c'est le manque de pointe de tapisserie qui a eu lieu à l'automne de 1931, pointe de tapisserie qui sont l'origine de la formation des spores d'hiver.

On continue à sulfater tous les jours et à poudrer, par les matinées humides. La floraison se fait normalement et est générale en ce moment. Nous avons ob-

serré qu'un certain nombre de vignerons n'ont pas fait le nettoyage du bois de la floraison et n'ont pas désherbé les longs serments très vigoureux à grande végétation, surnommés les Arameons. Ils commencent actuellement de la couleur. Les sarments dont la végétation ne s'était pas développée normalement n'ont pas besoin d'être désherbés, à cause de la basse température et de la fraîcheur du sol que nous avons eues jusqu'à maintenant.

Dans certaines propriétés, on a exagéré le rognage. Ce qui pourrait préjudicier au Court-noué, si on répétait trop souvent cette opération.

Il ne faut pas négliger de relever régulièrement les vignes greffées et de les pourrir une fois de plus que les autres.

Les viticulteurs ne doivent pas faire négliger le vérissement des greffes de l'année. Leur développement a été rapide, mais à l'heure actuelle il est partout bien. Ce serait dommage que les mauvaises herbes qui les entourent, surtout les Liserons sauvages, nuisent à leur développement normal ou les étouffent même.

Les drageons des plants américains sortant de notre vigoureux et gros. Il ne faut pas négliger de les enlever. Il faut aussi avoir soin de buter les pousses vigoureuses des greffes. En même les attacher à un tuteur, si l'on ne veut pas que les vents violents qui soufflent souvent en juin ne les cassent : souvent aussi les jeunes vignes qu'on ne pourra pas bien former à la taille.

Avec l'humidité persistante, à cause des grandes fraîcheurs, quelques vignes sont chlorosées. Certaines reverdissent à l'état presque normal dans le mois de juillet, sans traitement spécial. D'autres restent jaunes. On pourrait bien de pulvériser avec une solution de sulfate de fer à 200 gr. par 100 litres d'eau, ou de répandre le sulfate de fer autour des pieds de vigne, dans le sol. Il convient à plaisir, cette dernière opération peut être utilisée ; mais s'il ne pleuvait pas et qu'on ne puisse pas arroser, on obtiendrait de faibles résultats pour la dépense engagée.

Il faudra veiller aux vers intéressés à l'automne et les combattre au moment du sulfate de fer, procédé Basolgine.

Marchés viticoles et cours du vin. — Les marchés viticoles de la semaine dernière ont été animés, avec un mouvement de ventes accentué.

Les achats à la propriété varient certainement de plus nombreux, si le viticulteur voulait céder son vin à 10 fr. le degré ; mais après les orages de grêle étendus, et les fortes menaces de maladies cryptogamiques, nombreux de propriétaires résistent aux offres.

Il ne reste presque plus de vin à vendre en Algérie. Et dans le Midi, la petite propriété n'a presque plus de vin en cave.

Nous arrivons à 10 fr. 50 le degré, prochain maximum auxquels d'achats se tassent au prix de l'hectolitre suivant qualité.

Les producteurs de raisins de table de l'Hérault se sont constitués en « Syndicat professionnel de défense des producteurs de raisins de table ». Dans son assemblée générale du 24 juin à Montpellier, le Syndicat a pris la sage résolution de n'expédier et de ne mettre en vente que des produits irréprochables avec une belle présentation. C'est parfait.

Les stations navales, si elles sont bien organisées, développeront la consommation des raisins de table.

Il faut que les membres de vins rouges et blancs prennent aussi le meilleur de soigner la préparation du vin, afin qu'il soit bien comprendable au commerce et à la clientèle. C'est le seul moyen de développer le goût du vin.

Les polémiques continuent dans des journaux régionaux politiques, au sujet des dernières lois viticoles et vinicoles. Et surtout au sujet de la pénalisation algérienne.

Les organismes de propagande pour la consommation du vin font bien leur travail, malgré la rivalité qui existe entre elles. On arrivera petit à petit à faire comprendre le vin dans le prix fixe des repas. De bons résultats ont été obtenus à Paris. Il n'en est pas de même dans les hôtels des villes d'eaux.

Nous avons parlé, il y a quelques mois, de la création, sous l'instigation d'un député S. F. I. O. de l'Hérault, président de la commission des boissons de la Chambre, d'une « Fédération des petits et moyens viticulteurs ». Ce ne-

ganisme créé surtout en vue des élections législatives n'a pas pris l'importance que supposait son créateur. Il est un peu mort-né. Ces jours derniers, on a lancé de nouveaux appels en faveur de ce groupement à tendance politique puisque son président d'honneur fondateur est un député S. F. I. O. Son président effectif est un maire S. F. I. O. Et son secrétaire général est un conseiller général S. F. I. O. de l'Hérault.

Lorsque le président de la Commission des boissons et du groupe viticole de la Chambre qui représente la partie la moins viticole du département de l'Hérault a vu que les gros viticulteurs et la C. G. V. qui l'avaient fait ce qu'il est, le lâchaient, il a voulu créer un nouveau groupement pour faire la division des forces viticoles.

Ce monsieur fait pour la viticulture ce qu'il a toujours fait en politique : diviser pour régner. — E. F.

Situation du marché, sorties, stocks et consommation des vins pendant le mois de mai 1932. — Le *Journal Officiel* du 14 juin a publié les chiffres suivants : sorties : 4.175.073 hectolitres contre 4.672.513 en avril. Consommation taxée : 4.080.055 hectolitres contre 4.365.423 en avril.

Stock commercial : 12.070.900 hectolitres, contre 12.583.841 à fin avril.

Le commerce continue à acheter au compte-gouttes. Pourtant, les craintes de Mildiou ont déterminé une hausse réelle sur le marché. — H. A.

Coopératives de vinification : obligation d'apports de vendange. — L'article 13 des statuts adoptés par la plupart de nos caves coopératives précise, dans son art. 13, que « chaque sociétaire doit apporter chaque année à la coopérative un minimum d'hectolitres de vendange proportionnel au nombre de parts qu'il a souscrites, ce minimum étant déterminé avant chaque récolte par le Conseil d'administration. Tout sociétaire qui, *sauf le cas de force majeure*, n'aura pas fourni les produits qu'il était tenu de livrer dans le cours de l'année, sera passible de dommages-intérêts pour le préjudice qu'il aura causé. »

Des textes ci-dessus, il résulte nettement pour le sociétaire une obligation d'apporter la quantité de récolte correspondant à sa souscription. Pour chaque coopérateur, en effet, ont été aménagés des cuves, du matériel dont l'amortissement ne peut être payé que grâce aux retenues faites lors de la livraison des vins ou de la répartition des sommes provenant des ventes.

Cette obligation d'apport est cependant limitée : l'art. 1er des statuts précise que le capital social est constitué par des parts dont chacune correspond à une adhésion d'un certain nombre d'hectolitres (4 par exemple).

Est envisagé aussi le cas de *force majeure*, mais que faut-il entendre par là ? Il y est fait allusion dans l'art. 17 des statuts : « En cas de démission, *pour une cause de force majeure* (*cessation de bail, changement de domicile*, etc...), le Conseil d'administration peut décider s'il y a lieu d'accorder une indemnité au sociétaire démissionnaire... »

Force majeure absolue, ou force majeure atténuée, et dans quelle mesure ? Question importante, qui vient d'être l'objet d'un jugement rendu le 1er juin par le tribunal civil de Mâcon.

Voici les faits :

M. X..., membre de la cave coopérative de V..., signataire des statuts au titre de fondateur, cède à bail à son fils une partie de sa propriété viticole. M. X... fils n'apporte pas à la cave coopérative la récolte provenant de cette propriété. La coopérative réclame à M. X..., en application de l'art. 13 des statuts et d'une décision de l'Assemblée générale, une redevance correspondant à 10 francs par 100 kg. de vendange non livrée, la quantité de vendange amenée à la cave étant très inférieure à celle prévue dans les statuts (soit 4 hlt. par part).

M. X... refuse de payer cette somme, estimant être libéré de sa prestation, au

moins en partie, du fait que la majorité de sa propriété n'est plus exploitée par lui, mais a été cédée à bail.

Voici quelques extraits du jugement :

« Attendu que les termes de l'article treize des statuts sont nets et clairs ; qu'il en résulte que chaque coopérateur est tenu d'apporter un minimum de vendanges qui sera fixé chaque année par le Conseil d'administration. Que « tout sociétaire qui, sauf cas de force majeure, n'aura pas fourni les produits « qu'il était tenu de livrer dans le cours de l'année, sera passible de dommages « et intérêts pour le préjudice qu'il aura ainsi causé à la Société » ;

« Attendu qu'il semble donc qu'il n'y ait qu'un seul cas, celui de force majeure, où X... pourrait échapper à l'obligation qu'il a souscrite d'amener sa vendange ou de payer une indemnité adéquate ;

« Attendu que, s'il s'agissait de la force majeure type, telle qu'elle est définie par la loi et la jurisprudence, X... serait difficilement admis à prétendre que le fait de donner à bail, surtout à un parent, les vignes où se récolte la vendange, constitue la force majeure ;

« Attendu qu'il est, en effet, de l'essence même de la force majeure qu'elle est un fait imprévisible et indépendant de la volonté ;

« Mais attendu que X... soutient, qu'en matière contractuelle, la force majeure peut être, au gré des contractants, atténuée ou aggravée dans son étendue et sa portée. Qu'il s'agirait, en somme, d'une sorte de force majeure relative, qui doit s'apprécier d'après l'intention des parties contractantes ;

« Attendu que, poursuivant le développement de son raisonnement, X... croit pouvoir déterminer l'intention des parties en ce qui concerne la force majeure prévue par l'article treize et ce à la lumière de l'article dix-sept ;

« Attendu que ce dernier article a, en une autre matière, mentionné la possibilité d'intervention de la force majeure, c'est-à-dire dans le cas de démission, stipulant que, en ce dit cas, le coopérateur n'auroit droit à indemnité que si la force majeure était démontrée ;

« Attendu que l'article dix-sept s'explique sur la force majeure dont il s'agit en citant deux exemples : la cessation de bail et le changement de domicile ;

« Attendu qu'en conséquence, X... soutient que les cocontractants ont voulu donner à la force majeure dans les statuts susvisés, un caractère très atténué, puisqu'ils considèrent comme tel le départ de la commune par le coopérateur ou la cessation de bail. Qu'il soutient que doit être considéré, au même titre, comme force majeure, au sens spécial donné par le contrat, la vente, l'arrachage de la vigne, la cession à bail, comme c'est le cas en l'espèce. Qu'en conséquence, lui, X..., serait complètement libéré vis-à-vis de la Société coopérative de V... du fait qu'il ne serait plus exploitant et qu'il aurait passé la main à son fils par la passation du bail susmentionné ;

« Attendu qu'il ne semble pas douteux que les adhérents à la Cave coopérative de V... ont voulu donner à la force majeure un sens particulier et volontairement atténué, ce qui paraît possible dans un contrat où la volonté des parties fait loi, mais que l'on ne saurait toutefois envisager que chacun des contractants puisse se dégager par sa propre volonté de l'obligation impérative formulée dans l'article treize ;

« Attendu qu'il ne paraît pas douteux, en effet, que l'obligation de l'article treize ne soit déterminée par une raison profonde, particulièrement sérieuse et inhérente aux nécessités de fonctionnement des caves coopératives. Que cette obligation paraît, en effet, le seul moyen d'amortir les capitaux constitutifs ayant servi à établir la cave, au moins pendant les quinze premières années de la vie sociale. Que le fait, par l'ensemble des coopérateurs, de se soustraire à cet engagement, entraînerait le déséquilibre et même la mort de l'œuvre sociale entreprise. Qu'il apparaît que les coopérateurs n'ont pas voulu que chacun des adhérents puisse se dispenser d'amener sa vendange par le fait de sa seule volonté, qu'elle soit basée sur un caprice ou sur un calcul. Qu'elle a exigé, pour dispenser le coopérateur de son obligation, l'existence d'une force majeure, peut être moins rigoureuse que la force majeure ordinaire, mais toute-

fois réelle. Que l'étendre à toute cessation d'exploitation par le seul fait de la volonté des coopérateurs, comme le prétend X..., est évidemment excessif. Qu'il semble bien que les coopérateurs, en donnant les deux exemples susvisés, ont voulu envisager seulement la cession d'exploitation due à un fait extérieur et indépendant de la volonté du coopérateur, comme le cas d'un fermier qui est renvoyé de sa ferme par son propriétaire, ou celui du coopérateur qui est contraint par des événements extérieurs de s'expatrier et de quitter le territoire communal ;

« Attendu qu'il semble donc qu'il y aura seulement, en l'espèce, force majeure au sens spécial du contrat, lorsque la cessation de l'exploitation sera, non volontaire, mais imposée par des forces ou des événements extérieurs qui ne sont peut-être pas totalement imprévisibles, mais qui sont, toutefois, étrangers à la seule volonté des coopérateurs (fermier expulsé de sa ferme, propriétaire obligé d'arracher par suite de maladie de la vigne, comme ce fut le cas, jadis, lors du phylloxéra, veuve ne pouvant plus exploiter faute de main-d'œuvre, cultivateur obligé de s'expatrier du fait de conditions économiques ruineuses, destruction de la récolte par les intempéries, etc...), cas qui doivent, du reste, être constatés et admis par le Conseil d'administration ou, à défaut et en cas de discussion, par justice. Qu'au contraire, il n'y aura pas force majeure lorsque la cessation d'exploitation sera due à la seule et libre volonté du coopérateur, comme le fait de céder à bail, de vendre, de partager, surtout lorsque l'obligation qui lui incombe peut être transmise facilement par une clause de la vente, du bail ou du partage, au successeur qui aura l'exploitation, ce, il est vrai, avec l'assentiment du Conseil d'administration ou, à défaut, avec celui de justice en cas de refus non justifié ;

« Attendu que, du reste, si le bailleur ou le vendeur ne veut pas imposer la clause à son successeur exploitant, il a toujours la faculté de remplacer la prestation en nature par une prestation en argent. Qu'on ne saurait donc voir dans l'article treize une entorse au principe de la liberté de disposer, alléguée par X... Qu'il s'agit simplement d'une obligation de faire qui, en cas d'inexécution, est remplacée par une prestation en argent ;

« Attendu qu'il y a donc lieu de dire recevable et fondée la demande tendant à l'exécution du contrat, notamment de l'article treize des statuts, faite par la Société coopérative vinicole de V... contre X... ;

« Par ces motifs :

« Le Tribunal, statuant publiquement, contradictoirement en matière ordinaire et en premier ressort, le ministère public entendu, après en avoir délibéré ;

« Déboutant les parties de tous leurs autres moyens, fins et conclusions contraires ;

« Dit que X... est tenu, en vertu des statuts de la Société coopérative vinicole de V... auxquels il a adhéré, et notamment en vertu de l'article treize, de payer, en l'absence de l'apport minimum de vendanges qu'il aurait dû faire, la somme de... (10 francs par cent kilogs de vendange non livrés) ;

« Dit que cette somme est suffisante pour satisfaire la légitime demande de dommages-intérêts formée par la Société coopérative vinicole de V..., sans qu'il y ait lieu de lui attribuer des dommages-intérêts supplémentaires ;

« Condamne en conséquence X... au besoin à titre de dommages-intérêts, aux dépens de cette intervention ainsi qu'à tous les dépens de l'instance principale y compris tous droits et doubles droits, amende, qui pourraient être perçus à l'occasion du présent litige. » — A. D.

REVUE COMMERCIALE

COURS DES VINS

PARIS. — Prix de vente de gros à gros : vin rouge 8° environ, 110 à 120 francs ; 9°, 125 à 130 fr. ; 10°, 140 à 150 fr. ; Corbières 11°, 165 fr. et au-dessus ; Vin blanc ordinaire, 180 fr. et au-dessus ; Vin blanc supérieur, 190 fr. et au-dessus.

Prix de vente en demi-gros : Vins rouges ordinaires 8°5 à emporter, 170 fr. et au-dessus ; 9°, 180 fr. et au-dessus ; 10°, 200 fr. et au-dessus. Vin blanc ordinaire, de 8° ½ à 9°, 225 fr. et au-dessus, 9° ½ à 10°, 250 fr. et au-dessus l'hectolitre. Droits compris.

Prix au détail : vin rouge 1er choix, de 530 fr. à » fr. ; vin blanc dit de comptoir, à 630 fr. Picolo, 570 fr. Bordeaux rouge vieux, 975 fr. Bordeaux blanc vieux, 1.000 fr. et au-dessus ; la pièce rendue dans Paris, droits compris.

BORDEAUX. — Vins rouges 1929, 1ers crus Médoc, de 21.000 à 25.000 fr. ; 5es crus, de 6.000 à 7.000 fr. ; Bourgeois Bas-Médoc, de 2.800 à 3.200 fr. ; 1ers crus, Saint-Emilion, Pomerol, de 6.000 à 23.000 fr. ; 2es crus, de 4.000 à 5.500. — Vins rouges 1930, 1ers crus Médoc, de 5.000 à 6.000 francs ; Bourgeois du Bas-Médoc, 1.500 à 1.700 fr. ; 1ers crus Graves, 2.800 à 3.600 fr. ; 2es crus, 2.400 fr. le tonneau de 900 litres. — Vins blancs 1929, 1ers Graves supérieurs, de 4.200 à 4.800 fr. ; Graves, 3.300 à 3.800 fr. en barriques en chêne.

BEAUJOLAIS. — Suivant choix, la barrique, rouges, Mâcon 1res côtes, de 240 à 280 fr. ; Mâconnais, 200 à 225 fr. ; Blancs Mâconnais 2e choix, 300 à 350 fr. ; Mâcon, 1res côtes, 500 à 600 fr.

VALLÉE DE LA LOIRE. — *Orléanais.* — Vins blancs de Sologne, de 225 à 275 francs. Vins blancs de Blois, 175 à 250 francs la pièce nue.

Vins de Touraine : Blancs Vouvray, » à » fr. la barrique.

Vins d'Anjou : Rosés, 300 à 400 fr. ; Rosés supérieurs, 11 à 13 fr. le degré Blancs supérieurs, 600 à 800 fr. ; Blancs têtes, 800 à 900 fr.

Loire-Inférieure. — Muscadet 1931, 700 à 800 fr. ; Gros plants, de 200 fr. à 325 fr. Noah, de 80 à 120 fr. la barrique de 225 litres.

ALGÉRIE. — Vins 1931 : Rouge, de 8 fr. 50 à 10 fr. » le degré. Vins blancs, de rouges, 9 fr. » à 10 fr. » le degré. Blancs de blancs, de 10 fr. » à 11 fr. 25. Distillerie, 7 fr. » à 7 fr. 25.

MIDI. — *Nîmes (20 juin 1932).* — *Cote officielle :* Aramon, de 10 fr. 50 à 11 fr. » ; Montagne, de 10 fr. 50 à 11 fr. 25 ; Costières, de 11 fr. » à 11 fr. 25 le degré logé. Rosé Paillet, » fr. le degré. Trois-six B. G. 100°, de 850 fr. à » fr. ; trois-six de marc 86°, de » à » fr. ; eau-de-vie de marc 52°, » à » fr. l'hectolitre. Vins à distiller, de » fr. » à fr. » le degré. Pas d'affaires.

Montpellier (21 juin). — Vins rouges, 8 à 10°, de 88 à 120 fr. l'hecto logés. Esprit de vin à 86°. 840 à 850 fr. Marc 52°, » fr. Esprit de marc à 86°, » à » fr.

Béziers (17 juin). — Vins rouges, de 9 fr. » à 10 fr. » le degré enlèvement immédiat, de » à » fr. logé. Rosé, de » fr. à » fr. » le degré, Blanc, 9 fr. » à 10 fr. » le degré. Alcools rectifiés 95-97°, » fr. à » les 100 degrés ; vins de distillerie, » fr. » à » fr. ».

Minervois (19 juin). — Marché d'Olonzac, de 10 fr. » à 11 fr. » le degré. avec appellation d'origine minervois.

Perpignan (18 juin). — Vins de 9 fr. 50 à 10 fr. 50 suivant degré, délai de retiraison et localité. (Chambre de commerce).

Carcassonne (18 juin). — De 10 fr. 50 à 11 fr. » le degré.

Narbonne (16 juin). — Vins rouges, 10 fr. » à 11 fr. » le degré. Vins rouges supérieurs, » fr. à » fr. le degré.

Alsace. — Vins blancs courants, nouveaux : H.-Rhin, de 140 à 160 fr. ; vieux, de 280 à 320 fr. — B.-Rhin, nouveaux : de 80 à 90 fr. ; vieux, 240 à 280 fr, — Vins blancs supérieurs, nouveaux : H.-Rhin, de 300 à 400 fr. ; vieux, de 360 à 380. — B.-Rhin, nouveaux : de 280 à 320 fr. ; vieux, de 320 à 350. — Eaux-de-vie d'Alsace : Questch, de » à » fr. ; Kirsch, de » à » fr. ; Mirabelle, de » à » fr., l'hecto nu, 50 degrés.

COURS DES PRINCIPAUX PRODUITS AGRICOLES

Céréales. — Prix des céréales : blé indigène, les 100 kilos, 167 fr. à » fr. »; orges, 78 fr à 82 fr.; escourgeons, 75 fr. à 76 fr.; maïs, 68 fr. » à 70 fr. »; seigle, 96 fr. » à 100 fr. »; sarrasin, 99 fr. à 105 fr.; avoines, 104 fr. à 109 fr. — On cote les 100 kgr. à New-York, les blés, de 58 fr. 67 à » fr. ». Buenos-Ayres, 35 fr. 24 à 35 fr. 52. Chicago, 45 fr. 88 à 55 fr. 88. — Sons, 41 fr. à 45 fr. — Recoupettes, de 35 à 37 fr.; remoulages, de 60 à 70 fr.

Pommes de terre. — Hollande, 95 à 125 fr.; saucisse rouge, 100 à 120 fr.; sterling, 100 à 120 fr.; Rosa, 100 à 120 fr.; Nouvelle du Var, 80 à 110 fr.

Fourrages et pailles. — Les 520 kgs à Paris : Paille de blé, 120 fr. à 155 fr.; paille d'avoine, de 120 fr. à 155 fr.; paille de seigle, 120 fr. à 155 fr.; luzerne, 170 fr. à 240 fr.; foin, 160 fr. à 230 fr.

Semences fourragères. — Trèfle violet, de 650 à 700 fr.; féveroles, de 100 à 110 fr.; luzerne, de 550 à 600 fr.; sainfoin, 275 à 310 fr.

Tourteaux alimentaires (Marseille). — Tourteaux de lin, les 100 kgs, 84 fr. »; d'arachide blanc extra, 84 fr. à fr.; Coprah, 69 fr.; Arachides courant, 65 fr. »

Sucres. — Sucres base indigène n° 3, 100 kgs, de 225 fr. » à 226 fr. ».

Bétail (La Villette le kg viande nette suivant qualité). — Bœufs, 5 fr. » à 19 fr. ». — Veaux, 5 fr. 50 à 15 fr. ». — Moutons, 8 fr. » à 34 fr. ». — Demi-Porc, 8 fr. » à 11 fr. 20. — Longe, de 10 fr. » à 16 fr. ».

Produits œnologiques. — Acide tartrique, 19 fr. 50 le kg. — Acide citrique, 22 fr. » le kg. — Métabisulfite de potasse, 640 fr. les 100 kgs. — Anhydride sulfureux, 210 fr. à » fr. — Phosphate d'ammoniaque, 580 fr.

Engrais (le quintal métrique). — *Engrais potassiques* : Sylvinite (riche), 16 fr. 60; sulfate de potasse 46 %, 94 fr. »; chlorure de potassium 49 %, 68 fr. 70; *Engrais azotés* : Nitrate de soude 15,5 % d'azote de 99 fr. » à 104 fr. » les 100 kgs. — Nitrate de chaux 13° d'azote, 85 fr. » à 92 fr. 50 les 100 kgs; sulfate d'ammoniaque (20,40 %), 99 fr. 50 à 102 fr. 50; *Engrais phosphatés* : Superphosphate minéral (14 % d'acide phosphorique), 26 fr. 50 à 28 fr. 50 les 100 kgs; superphosphate d'os (G. M.), (0.15 % d'azote, 16 % d'acide phosphorique), 53 fr. 50. — **Phosphates** : Os dissous (2 % d'azote, 10 % d'acide phosphorique), 52 fr. ». — Cyanamide en grains 20 % d'azote, 103 francs. — Sang desséché moulu, (10 à 12 % azote organique) l'unité, 7 fr. 50; corne torréfiée (13 à 15 % azote organique), 7 fr. l'unité.

Soufres : Sublimé, 115 fr.; trituré, 92 fr. — **Sulfate de cuivre, gros cristaux**, 187 fr. 100 kgs; neige, 192 fr. ». — **Sulfate de fer**, cristallisé 100 kgs, 33 fr. — **Chaux**, 31 fr. — **Chaux blutée**, de 95 à 105 fr. la tonne. — **Dolomagnésie**, 25 fr. les 100 kilos logés départ usines. — **Plâtre cru tamisé**, 60 fr. — **Carbonate de soude**, 95 à 105 fr. les 100 kg. — **Nicotine** à 800 gr., 350 fr. le litre. — **Arséniate de plomb**, 690 fr. en bidons de 30 kgs, 800 fr. en bidons de 10 kgs, 900 fr. en bidons de 5 kgs et 1.000 fr. en bidons de 2 kgs. — **Arséniate de chaux** (calarsine en poudre) Dose d'emploi : 500 grs. par hectolitre de bouillie. En fûts fer, de 50 kgs, 5 fr. 25 le kg. En fûts fer de 20 kgs, 5 fr. 75 le kg. En boîtes fer de 2 kgs., 7 fr. 25 le kg. En boîtes fer de 1 kg., 8 fr. 25 le kg. — **Suifs glycérinés**, 80 %, 445 fr. les 100 kgs.

Fruits et primeurs. — Cours des Halles Centrales de Paris : les 100 kilos, Bananes Canaries, 450 à 500 fr. — Citrons, 400 à 500 fr. — Cerises, 420 à 550 fr. — Fraises, 480 à 750 fr. — Oranges sanguines d'Algérie, 575 à 660 fr. — Pommes communes, 120 à 200 fr. — Pommes de choix, de 350 à 700 fr. — Poires communes, 150 à 350 fr. — Poires de choix, 800 à 1.400 fr. — Raisin Muscat, 35 à 40 fr. le kg. — Pêches, 650 à 1.000 fr. — Amandes vertes, 350 à 620 fr. — Figues sèches d'Algérie, 250 à 350 fr. — Tomates d'Algérie, 275 à 340 fr. — Pois verts, de 150 à 170 fr. — Haricots verts, 400 à 820 fr. — Artichauts, 60 à 150 fr. le cent. — Choux-fleurs, de 80 à 200 fr. le cent. — Laitues du Midi, 50 à 85 fr. le cent. — Epinards, de 150 à 210 fr. — Asperges, 250 à 460 fr.

Le gérant : Jules Legrand.

PARIS. — SOCIÉTÉ GÉNÉRALE D'IMPRIMERIE ET D'ÉDITION, 17, RUE CASSETTE.